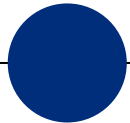


**Projeto**  
**Revisão do processo de vendas**





## Proposta de trabalho



### CENÁRIO APRESENTADO

Necessidade de mudança no modelo de atuação no mercado de Venda de serviços de seguros para transporte rodoviário após encerramento de atividades de uma unidade de apoio ao caminhoneiro.

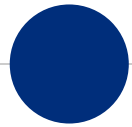
### PROPOSTA DE SOLUÇÃO

Revisar Plano de Negócio, avaliando produtos e modelo de vendas buscando otimizar o processo de conversão de vendas. Criar fluxo de prospecção para visita da base.



# Estratégia

Definir uma estratégia de atuação é tão importante quanto definir o objetivo.



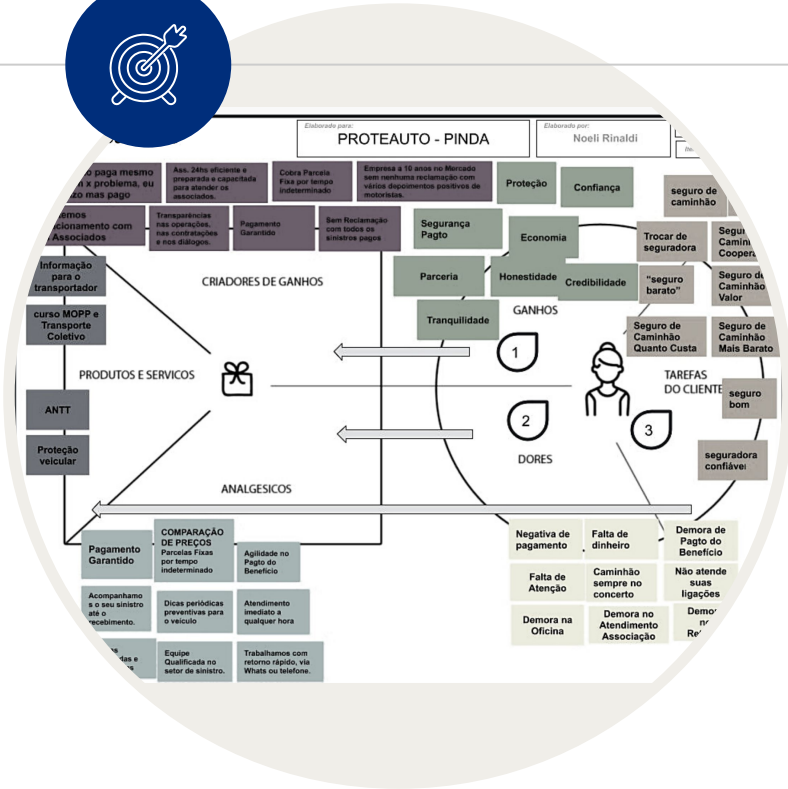
# Resultados

Alinhamento + Plano de ação



## Entregas



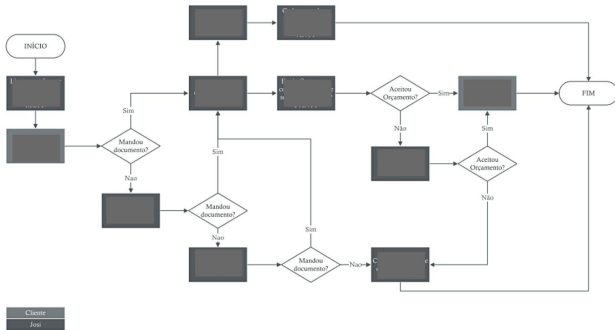


## Business Model Canvas

Compreensão do Modelo de Negócios e estruturação do negócio frente ao mercado, considerando a fortaleza do produto anteriormente validado.



### Processo de Venda focado em Proteauto



## Fluxo de Vendas

Definição de uma nova cadência de abordagem para otimizar o acompanhamento dos leads, otimizando o funil de conversão.



...os para geração de C...

...ta  
...o conseguiu contato  
...discurso da Copy

#	Six Stimulus	Frase do copy
1.	Personia contratada em si mesma	Personia no seu caminho protegida Tem havido muito ruído na região e várias vezes os camintureiros não são pagos pelas associações Além disso,
2.	Contraste	Opção A 1) - [ negativa de pagamento] 1 - ] pagamento garantido, inclusive Opção B 1) - ] assim não atende suas ligações 1 - ] atendimento imediato e qualificar hora
3.	Concretizar	seu juízo não resolve, mas a proteção vesicular garante sua tranquilidade
4.	Primeiro Último	1) Passasse: estou ligando para só pessoas (primeira para o começo) 2) Urgência: se acontecer algo agora o Sr. novo está protegido 3) Autoridade: contato do X (primeira para o começo) 4) reciprocidade: conheço outras associações em sei que há outras que não pagam, por isso estou trabalhando com o Proteusão
5.	Insul	insigne... (falar sobre as exclusividades de Proteusão)
6.	Local	Falar sobre algum aspecto emocional da categoria Reforce os ganhos de [Proteção, Confiança, Segurança, Pagamento, Credibilidade, Honestidade, Tranquilidade]

## Copy de Vendas

Definição de uma nova cadência de abordagem para otimizar o acompanhamento dos leads, otimizando o funil de conversão.





## **Vamos revisar seu Processo de vendas?**

Entre em contato

- 11 99670.1456 (Noeli Rinaldi)